

中京経営研究  
第9巻第1号  
1999年 9 月

## 企業グローバル化と移転価格税制

古 田 秋太郎

まえがき

1. 日米租税摩擦の歴史
2. 日米両国税局姿勢変化の背景
3. 移転価格税制強化に対する企業の懸念
4. 日本企業の本社・海外子会社間利益配分政策の変更
5. 事前価格承認制度（A P A）の意義と問題点

ま え が き

「企業が国家を選ぶ時代」——この現代を特徴づける言葉には、企業グローバル化の本質が実に的確に言い表されている。そもそも、企業活動は資本の本性からして「国境」に無頓着である。なぜなら、企業にとって、「ヒト・モノ・カネ」が最も有利に調達でき、最もコストを少なく生産・販売でき、生じた利益に対する税が最も低いところが「安住の地」である。それは、「IBMにとって国境とはもはや国ごとのコストの差を意味するだけ」<sup>(1)</sup> という日本IBM・北城社長の発言によく言い表されている。企業の生存本能は、この「安住の地（＝国）」追求を故郷定着に優先させる。かくて、生き残りを賭した世界企業間競争激化の今日、企業による「国選別」の動きは活発化せざるをえない。

しかしながら、この企業による世界的な「経営資源の最適配分」行動は、同時に、国家・国民経済の利益と衝突する。その典型は、先進国における産業空洞化問題である。雇用ならびに税収の空洞化、貿易の輸入依存構造への転化等、企業グローバル化は国民経済諸分野に複雑な影を落としている。<sup>(2)</sup> そこで本論文では、企業と国民経済の相克問題を、グローバル企業の税務戦略と国家の税収問題の関係において考えてみたい。

従来の日本企業にみられた、本社単独決算を重視しながらの海外事業活動の展開においては、子会社経営管理の直接的内容は財務、人事・労務、生産・販売等であり、税務は比較的軽視され、外部専門機関に任されがちであった。しかしながら、90年代の半ば頃より税務問題は、日本企業の海外戦略上極めて重要になってきた。すなわち、日本企業は、従来の国内金融機関からの資金

調達が困難化し、海外上場や海外起債も含めて外国人投資家から資金調達を図らざるを得なくなり、そのために連結決算業績開示での「税引後利益の最大化」を追求せざるを得なくなっている。そのため、事業展開国間の税率の相違に対して、社内税務担当部署を強化し最も効率的な税裁定処置（脱税ではなくて節税）を講じることによって、企業グループとして「税引後利益の最大化」を図らねばならない。このグローバル企業の税裁定活動活発化が、今日、国家の課税権との衝突激化を招来させることになっている。

グローバル企業の租税回避（＝節税）の本能的行動に対して、国家の課税権は主に次の税制導入で対抗する。第一は、超低税率国への所得移転に対抗するタックスヘイブン税制であり（日本では1978年のはやくから導入された）、第二は、企業内取引価格操作による他国への所得移転に対抗する移転価格税制（日本企業の本格的海外進出が始まった1986年導入）である。この国家による第二の対抗策は、未だ国際的統一基準がないため、当事国の国税当局双方の課税権が衝突し、火花が飛散する。実際、過去10数年間、日本企業のグローバル化進展に伴う日米国税当局間の移転価格税制執行の歴史は、さながら日米政府間の「税争奪合戦」の様相を呈している。

## 1. 日米租税摩擦の歴史

企業は、海外生産の立ち上げ、海外市場への浸透、親子間利益の配分等グローバル戦略を遂行するに際して、本社・海外子会社間の企業内取引（intra-firm trade）を展開するが、ここにおいて、市場価格とは別の移転価格（transfer-pricing）を積極的に利用する。海外子会社の生産合理化を促す時、海外販売市場に新規に切り込む時、子会社からの所得移転を通じて本社決算の好業績化を図る時、低税率国に利益停留を図る時等、企業にとり移転価格操作は重要な手段となる。

このような目的のための企業の移転価格操作は、国家にとって課税権の侵害や税収減につながるが故に、国税当局は黙って見過ごすわけにはゆかない。そこで、国家は移転価格税制を設け、他国への「不当な所得移転」を防止するため、企業の「不当な価格操作」を否認し申告所得額を修正して追徴課税（更正処分）を迫ろうとする。

日本企業のグローバル化は、1985年の第一次円高ショックを契機に本格的に始まるが、それ以前には1970年代電気業界等アジアへの労働集約工場進出と自動車業界等アメリカへの販売網設立程度であり、日本企業の最初の移転価格の問題は、後者においてダンピング問題として生じた。表－1は、日本とアメリカの国税当局による、自国で活動する外資系企業に対する更正処分の歴史を表しているが、1975年、アメリカでのトヨタ、日産に対するダンピング制裁（日本からの対米輸出価格を不当に低く設定したという理由）がそれを示している。

問題は、日本の本社からアメリカの子会社へ輸出する部品・製品の「輸出価格を意図的に高く設定して米子会社の過少所得を生み出すことによるアメリカでの租税回避を図る」とする日系企

表－１ 日米租税摩擦

1975	米	トヨタ、日産にダンピング法違反で2500億円追徴（76年シロ裁定）
1978	日	タックスヘイブン対策税制導入
1982	日	東京、大阪、名古屋の三国税局に国際調査専門官創設
1984	米	アメリカ松下VTR輸入に関して100億円更正処分
	日	対米自動車輸出自主規制
	日	トヨタ・GM合併NUMMI稼働開始
1985	日	東京、大阪の二局に国際調査課設置
	米	トヨタ、日産に9億ドル追徴課税（更正処分）
1986	日	移転価格税制施行
1987	日	トヨタ、日産へ米国での追徴分1200億円還付（国税800億円、地方税400億円）
1988	米	「移転価格（TP）とその執行に関する白書」公表
1989	米	外国企業課税強化税制改正（子→親支払い非課税利子の損金算入制限、親・子取引情報保存義務強化）
1990	米	外銀在米支店の所得過少申告認定、1億ドル以上の更正処分
	米	ゲッパード下院議員らによる在米日系企業の「所得隠し」批判
	米	日系大企業25社移転価格調査
	米	日立、東芝、松下に対して総額500億円の更正処分
	米	富士通に対して80億円の更正処分
	日	親・子間金銭贈与の損金算入廃止
1991	日	対外資系企業税務調査（更正）期間を3年から6年に延長
	日	タックスヘイブン国間子会社経由の孫会社所得課税決定
	日	ソニーによる連結決算地域別営業損益公表開始
	日	米国系AIU保険に対して28億円の更正処分
	米	本田に対する米加協定違反、移転価格調査開始
	米	アメリカ松下84年の更正処分に対して6億円支払いで日米相互協議合意
1992	日	政府間相互協議への積極的姿勢うちだす
	日	欧州と連携して93年導入予定の対米内国歳入庁（IRS）新課税基準見直し要請
	米	松下・91～92年輸入への「事前確認制度（APA）」適用につき日本と合意、APA適用第一号
	米	住友銀行スワップ子会社、APA適用につき日本と合意
	米	川崎重工に対する更正処分は12億円で日米合意
1993	米	米上院で財政赤字削減法案可決、移転価格税制の運用強化を盛り込む
	米	移転価格税制新基準として「比較対象利益幅方式（CPI）」（みなし利益課税）採用（ただし、各国批判に応じて①計算方法について企業の選択権を認める②移転価格について一定の幅を認める③親・子間「利益分割（PS）」の新計算方法採用）
	日	スイス系製薬会社・日本ロシュに対し38億円更正処分
		移転価格税制外資適用第一号

- 日 米国日産の85-88年度分の法人税150億円追徴分の還付（地方税80億円還付）
- 1994 日 米加豪で「2 国間事前確認制度（B A P A）」本格導入と審査期間の短縮で合意
- 日 日本コカ・コーラに対して150億円の更正処分
- 日 「A I U 保険」に対する更正処分90億円は日米相互協議により半額減額で決着、対外資合意第一号
- 日 スイス系製薬会社・日本チバガイギーに対して57億円の更正処分
- 日 本社をスイスに置くA B B に対し11億円の更正処分
- 米 82-83年日立系子会社に対する更正処分は日米相互協議により2 億円追徴で合意
- O E C D、米国方式に対抗する国際基準公表
- 日 米国系家庭用品メーカー・P & G に対して9 億円の更正処分
- 日 米国系タイヤメーカー・日本グッドイヤーに対して6 億円の更正処分
- 日 独系医薬品メーカー・ヘキストジャパンに対して30億円更正処分
- 日 米国系アップルコンピューターのA P A につきI R S と合意、外資系企業第一号
- 1996 米 コマツA I のA P A 適用につき日本と合意、日本企業で2 例目、外資系企業で4 例目、適用期間94年から3 年間
- 米 日立化成アメリカのA P A 適用につき日本と合意、日本企業で3 例目
- 日 富士ゼロックス移転価格操作による税務調査・回避
- 日 国税庁の国際業務室を国際業務課に格上げし、国際交渉の専門官・「国際課税企画官」を新設
- 日 「みなし外国税額控除制度」O E C D と協調廃止
- 日 スイス系製薬会社・日本ロシュに対し60億円の更正処分、93年に次いで2 度目の処分
- 1997 日 米国系G E に対して20億円の更正処分
- 日 シンガポール系洋酒販売会社・J W A S に対して70億円の更正処分
- 日 米国系健康食品製造販売会社・F L P に対して35億円更正処分（含重加算税）
- 日 無形資産取引増加にともなうA P A 法制化、「取引単位営業利益法（T N M M）」を第4 の計算方法として追加
- 1998 日 山之内製薬に対して242億円の更正処分
- 日 米国系医療機器販売会社・バクスターに対して60億円の更正処分
- 日 日本コカ・コーラに対する150億円の更正処分は、日米相互協議により50億円で減額合意
- 日 村田製作所に対して84億円の更正処分
- 日 米国系医療機器販売会社・バクスターに対して60億円更正処分
- 日 曙ブレーキに対して3 億円の更正処分
- 1999 日 米国系医療機器販売会社・日本メドトロニクスに対して50億円の更正処分

資料：各種経済新聞より筆者作成

業に対する嫌疑である。アメリカ内国歳入庁（IRS）は、80年代半ば過ぎ、次々に日系企業を槍玉に挙げた。表中、1984年アメリカ松下VTRに対する100億円の追徴課税（更正処分）、1985年トヨタ、日産への1,200億円の更正処分、1990年日立、東芝、松下に対する総額500億円の更正処分がそれである。トヨタ、日産の場合には、2重課税回避のために企業の要請を受けて日米両国税当局間で相互協議がもたれ、日本側は米側主張を全面的に認め、87年にトヨタ、日産に追徴分満額の税還付が行われた。日米貿易摩擦激化、日本経済の円高不況克服後のバブル景気、日本国税当局の相対的軟弱さが、日本国税局側の簡単な土俵割れの原因として考えられた。

このなかには、400億円もの地方税還付も含まれていた。日産等工場の立地する地方自治体にとって、その財政負担は大きなものであった。藤江 昌嗣氏は、この地方税還付問題を多角的に追究し、日産栃木工場のある上三川町が14億円もの税還付を余儀なくされたことに対して、「たまたま1987年度から1988年度にかけては国内景気も拡大基調で国内自動車販売も好調であったために、町の税収の伸びも順調であったからよかったものの、14億円という額が町財政にかなりのダメージをあたえたことは疑いない。1986年度6月議会での「国際経済情勢の変化による町財政の悪化」という懸念はあらぬ方向で現実のものとなった」<sup>(3)</sup>と評している。この地方税還付に対しては住民訴訟が起こされ、国税当局の対応的調整「義務」のなきこと、企業の当局間協議申し立て「権利」のなきこと等を根拠とする減額更正処分の「違法性」が原告側によって主張された。<sup>(4)</sup> 住民代表は、渡米して、米国内歳入庁（IRS）担当官を訪ね、追徴請求の実態調査にまで乗り出した。<sup>(5)</sup>

1985年の円高ショック以降日本企業の対米進出ラッシュが生じるなか、1988年にはアメリカで「TP白書」が公表され、移転価格税制執行の一層の強化案がうちだされた。1990年には、「日系企業によるアメリカの乗っ取り」を警戒する「反日」的機運が高まる中で、ゲッパード下院議員らによる日系企業に対する「所得隠し」批判が叫ばれた。1991年には、NBER論文にてマクロデータ計量分析から「外資系企業が移転価格を通じて所得操作を行っており、移転価格操作が利益率の内外価格差の原因の半ばを占める」<sup>(6)</sup>と発表し、IRSに調査強化を迫った。1993年クリントン政権発足に伴い、財政赤字削減法案が議会で可決されたが、そのなかに移転価格税制運用強化がはっきり打ち出された。向こう4年間で450億ドルの対外資系企業課税強化が目論まれたのである。

表-1からは、日本の国税当局による移転価格税制執行強化の推移もまた見てとれる。税率25%以下のタックスヘイブン国（バハマ、ケイマン等41カ国指定）への所得移転＝節税・租税回避行動に対抗しては、すでに1978年にタックスヘイブン税制が施行された。85年円高ショックによる日本企業の海外進出ラッシュのなかでの租税回避行動に対抗して、86年に日本でも移転価格税制が導入された。しかしながら、しばらくは、アメリカにおける日系企業に対する更正処分発のなかで日米相互協議への対応に、日本国税局は迫られた。事情は、1992～93年、クリ

ントン政権による対外資系企業課税強化姿勢、米移転価格税制強化新基準導入、日本経済バブル崩壊で一変する。

まず第一に、バブル崩壊は、日本政府の法人税収減少を深刻化させ、87年トヨタ、日産の時のようにはアメリカに簡単に押し切られ、税還付をたやすく容認するわけにはゆかなくなった。クリントン政権の強硬姿勢を前にして、日米相互協議では還付額減少を図って頑張らざるを得ない。

つぎに、大問題は、アメリカが導入した「比較対象利益幅方式 (CPM)」という移転価格税制の新基準である。加うるに、追徴額の多寡に応じた20～40%の罰金制度である。すなわちそれは、アメリカで活躍する外資系企業に対して、業容類似した非関連比較対象企業の売上高営業利益率等、利益指標や財務諸指標を用いて課税所得を算定する方式であり、いわば「みなし利益課税」ともいえるものである。クリントン政権は「米国の海外子会社の利益率が9%に対し、外国企業の米子会社利益率は1%未満」と不満を抱き、外国企業に対する売上高の5%一律課税という案すら計画した。

表－2 CPM適用例

日系アメリカ子会社 A社、B社の3年間利益推移

	1992	1993	1994	年平均
A社	11	15	－5	7
B社	10	14	－7	5

(過去3年間以上の利益実績)

非関連 類似比較対象会社利益

a社	10	×
b社	8	7
c社	6	
d社	4	×

(最低4社以上との比較)

CPMによる独立企業間価格決定は、以下のごとく行われる。調査対象外国企業の利益水準指標は過去3年間から得る。比較対象企業として、資産規模や使用資本利益率等類似する非関連企業の4社以上挙げる。調査対象企業の利益実績が、この4社以上の比較利益水準の上下25%をカットして残り50%の幅に入っていれば、処分無し。それ以下なら、残り50%の中央値と実績値の差額に、追徴課税する。表－2の例では、IRSは、A社に対しては移転価格課税ゼロ決定。B社に対しては $7 - 5 = 2$ に対して追徴課税を決定する。

アメリカの狙いは明白である。最も短期間に最も少ない徴税コストで、事業規模の割に利益計上少なき外資系企業に対して、一網打尽的に追徴課税できる。アメリカへ進出したばかりの日本企業が、たとえ当初赤字であろうとも、いきなり類似業種のアメリカ企業と同等の利益計上が当然とされ、多額の追徴課税を言い渡され、場合によっては罰金まで取られる。日米相互協議で不合意の可能性も高く、企業にとり2重課税を受ける恐れもある。日本企業にとって、アメリカでの事業展開は、つねにIRSの追徴宣告の恐怖におびえなくてはならなくなったのである。これ

は、日本企業にとり、円高、株安に匹敵する経営不安要因といえる。日本国税当局としても、これまでのようにアメリカの言いなりの税還付＝税収の目減りにはとても応じられない。

そこで、日本は、この場合には政府と財界が一体となって、欧州諸国と共闘し、1995年にCPM＝「みなし利益課税」の制限を図るOECD新指針を公表した。取引価格の基準として基本三法＝独立価格基準法（CUP）、再販売価格基準法（RP）、原価基準法（CP）による利益算定方式ではどうしても不都合が生じる場合にだけ、CPMの適用を限定するとした。米政府も利益基準法自体が不適切とされたわけではないので、これを受け入れた。しかし、実際には、のちにみるごとく、CPMはかなりの高率で適用されている。

このような米政府への対応と並行して、バブル崩壊による法人税収減少を前にして、日本でも調査官増強のもとに外資系企業に対する移転価格税制執行の本格化が図られる。なにしろ、更正税額対調査コスト比は、イギリスの例で見ると付加価値税務調査の10：1に対して、移転価格税務調査は240：1という高効率である。<sup>(7)</sup> 日本国税庁にも、80年代のアメリカを見習えとの号令が発せられたごとくであった。1993年、スイス系製薬会社・日本ロシュに対する38億円の更正処分がその第一号である。本社からの抗ガン剤原料の仕入れ価格が高すぎ、95億円の所得申告漏れとしたものである。

表－1には、これにはじまる日本の国税当局による外資系企業に対する更正処分が連綿と並ぶ。94年日本コカ・コーラに対する米国本社へのロイヤルティ支払い過大とする150億円の更正処分（380億円の所得移転）は過去最大のものであった。この処分は、3年間の日米相互協議を経て、所得移転が140億円に減額修正され、追徴税50億円で決着が付いた。この決着については、強いIRSとの交渉で日本国税庁が「屈した」という印象を与え、新聞各紙は一斉に日本側の「譲歩」と解説した。しかし、税理士の染谷 清志氏は、この世間の「譲歩」評価に対してつぎのように懸念を表明した。「ともあれ、「譲歩」という報道で、今後、国税庁相互協議担当部局が萎縮し、相手国（還付する側）の意見を一切聞かず、課税の正当性のみを主張し、「妥協」して二重課税の解決を図れなくなることが心配である。その場合、当然、課税件数が圧倒的に多いIRSもレシプロで妥協しなくなり、日系企業は二重課税の解決が図られず、海外投資活動にも大きな影響が出てこよう。不思議かもしれないが、移転価格の独立企業間価格とは、国税庁がX、IRSがY、納税者はZと各々合理的な理屈づけができ、それらを相互協議においては、OECDガイドライン等共通の考えを入れて議論し合意を見つけるもので、合意結果は両国の税法も考慮し、納税者の最小かもしれない満足との接点を見付ける妥協である。」<sup>(8)</sup> ここに、染谷氏によって、交渉者間の「妥協」によってしか成立しえない相互協議なるものの本来的性格が的確に説明されている。とはいえ、その時々交渉両国の経済・政治状況による両者間の「姿勢の違い」あるいは「力の違い」が、「妥協」の内容を大きく左右するともいえるであろう。

## 2. 日米両国税局姿勢変化の背景

他方では、近年のアメリカにおいては、対日系企業更正処分は影を潜めている。IRSの手が緩んだかの感もある。その背景の根本にあるものは、クリントン政権の打ち出した経済政策が奏功して経済回復がすすみ、アメリカ企業業績向上・株価上昇による政府税収の順調な伸びによる政府財政収支改善が進んだことである。

表-3 には、アメリカ政府税収の推移が表されている。日系企業が狙い撃ちされた1980年代～90年代初頭に至るまで、84年、87年を除いて法人税収は極めて低く推移していることがわか

表-3 アメリカ個人所得税、法人税 (10億ドル)

	所得税	A %	法人税	B %
1981	286		74	
1982	298	4.1	66	- 10.0
1983	289	- 3.0	62	- 6.1
1984	296	2.4	74	19.4
1985	335	13.2	77	4.1
1986	349	4.2	80	3.9
1987	393	12.6	103	28.8
1988	401	2.0	110	6.8
1989	446	11.2	110	0
1990	467	4.7	110	0
1991	468	0.2	114	3.6
1992	476	1.7	118	3.5
1993	510	7.1	132	11.9
1994	543	6.5	154	16.7
1995	590	8.7	174	13.0
1996	656	11.1	189	8.6
1997	737	12.3	204	12.3

A : 所得税対前年増大率 B : 法人税対前年増大率

資料 : Federal Reserve Bulliten, various issues より作成

表-4 アメリカ政府財政収支 (10億ドル)

	歳入	歳出	収支
1981	599	678	- 79
1982	618	746	- 128
1983	601	808	- 207
1984	666	852	- 186
1985	734	946	- 212
1986	769	990	- 221
1987	854	1,004	- 150
1988	909	1,064	- 155
1989	991	1,144	- 153
1990	1,031	1,252	- 221
1991	1,054	1,323	- 269
1992	1,090	1,380	- 290
1993	1,153	1,408	- 255
1994	1,258	1,460	- 202
1995	1,355	1,519	- 164
1996	1,353	1,560	- 207
1997	1,579	1,601	- 22

資料 : 表-3 と同じ



る。クリントン政権が発足した1993年以降、アメリカ経済の景気回復を反映して、IRSの法人税収は一貫して2ケタ前後の順調な伸びを示している。また、表－4には、アメリカ政府財政収支推移が表されているが、93年以降の赤字幅減少傾向、87年の220億ドルへの劇的減少が理解できる。98年には、ついに単年度収支として黒字に転化した。うえにみた、IRSの活動は、このようなアメリカ政府の税収、財政変化によって基本的に規定されているものといえよう。さらには、近年のアメリカにおける移転価格課税更正処分の落ちつきは、IRSの移転価格執行に対する日本企業の対応の変化も反映していると考えられる。これについては、のちにみることにしよう。

日本国税庁の姿勢変化についても、基本的には同じ要因が規定している。表－5、表－6には、

表－5 日本所得税、法人税推移（千億円）

	所得税	A %	法人税	B %
1984	140		113	
1985	154	10.0	120	6.2
1986	168	9.1	131	9.2
1987	174	3.6	158	20.6
1988	180	3.4	184	16.5
1989	214	18.9	190	3.3
1990	260	21.5	184	－ 3.2
1991	267	2.7	166	－ 9.8
1992	232	－ 13.1	137	－ 17.5
1993	237	2.2	121	－ 11.7
1994	204	－ 13.9	124	2.5
1995	195	－ 4.4	137	9.3
1996	190	－ 2.6	145	5.8
1997	195	2.6	148	－ 2.1

A：所得税対前年増大率 B：法人税対前年増大率

資料：大蔵省『財政金融統計月報』各号より作成

表－6 日本政府財政収支（千億円）

	歳入	歳出	収支
1981	345	469	－ 124
1982	340	473	－ 133
1983	382	506	－ 124
1984	394	515	－ 121
1985	417	530	－ 113
1986	452	536	－ 84
1987	520	577	－ 57
1988	539	619	－ 80
1989	533	604	－ 71
1990	644	693	－ 49
1991	663	706	－ 46
1992	619	705	－ 86
1993	616	751	－ 135
1994	599	736	－ 160
1995	593	759	－ 166
1996	554	778	－ 224
1997	607	774	－ 167

◎歳入には、公債収入は含まない

資料：表－5と同じ

日本政府の税収と財政収支推移が示されている。表－１でみたごとく、IRSの告発をあっさり受け入れ、満額の税還付を容認できた1980年代後半の政府法人税収は、バブル経済を反映して平均2ケタ増を記録している。しかし、1991～93年バブル崩壊による所得税収の低迷と並んで、法人税収は89年度19兆円をピークに1990年から4年連続で急減した。表－6にみられるごとく、歳入不足は年々進み、政府財政収支赤字増大は深刻化した。このことが、国税当局の姿勢を一変させる最大の要因となる。95～96年の景気のミニ「回復」後、97年には、銀行の不良債権処理の遅れによる金融危機が表面化し、「日本列島総不況」下に法人税収は再度マイナスへ転化した。表－１に示された、1993年に始まる日本の移転価格執行強化の背景は、ここにあるといえよう。もちろんそこには、10年来の日米相互協議で学んだ日本国税当局の移転価格税制運用ノウハウの蓄積もあるであろう。今日、不況脱却を図る所得税の「恒久的減税」、法人税率の国際標準並への引き下げ（2000年3月期より、法人税率30%、法人事業税率9.6%への引き下げ決定）、連結納税等が国会で議論される折り、日本国税当局による移転価格税制執行は益々厳しさを増して行くであろう。

### 3. 移転価格税制強化に対する企業の懸念

うえのような過去20年来の「日米租税合戦」は、企業の側にはどのような反応をもたらしているか。このことについて、経済団体連合会と日外協の2団体による企業アンケート調査からみてみることにしよう。

経団連では、1985年と91年の2度にわたり、会員企業に対して「国際租税問題に関するアンケート調査」を実施している（91年調査時には、会員企業939社中328社回答）。<sup>(9)</sup> また、日本在外企業協会による調査（在米日系会員企業282社中103社から回答）は、在米日系企業向けに1995年に実施されたものである。<sup>(10)</sup>

表－7 移転価格課税問題の現状

	社 数	%
最近5年間に進出先国の移転価格税制により問題が生じた	17	6.3
現在進出先国の移転価格税制により問題が生じている	30	11.2
将来移転価格税制により問題が生ずる恐れがある	107	39.8
移転価格について特に懸念はない	115	42.8
	269	100.0

資料：経済団体連合会『国際租税問題の現状と課題——国際租税問題に関するアンケート調査結果』No.57 1991年2月

表－７によると、47社、全体の17.5%の企業において、過去あるいは現在において移転価格税制の問題が生じている。85年調査では、19社、6.7%であった。そして、将来の問題発生を107社、39.7%が予測している。合計57.2%の企業が移転価格税制の問題に係わるか係わろうとしている。とくに91年以降、将来の不安感是非常に高いといえる。将来の不安を回答した105社中84社という圧倒的多数は、アメリカにおいて問題が生ずるとした。他は、ドイツ、韓国、オーストリア、イギリスの順となっている。

表－８ IRSによる対日系企業移転価格調査の対象業種

輸送用機器	6	電子機器	5	商品全般	2	情報通信機	1	記載なし	1
機械	6	役務サービス	3	化学品	2	食料品	1		
民生用電気	6	繊維	3	精密機器	2	その他	1	合計	39社

資料：『日外協マンスリー』No.14 1995年5月

また、日外協のサーベイでも、103社中41社（40%）が、調査を受けたあるいは受けていると回答した。表－８には、調査を受けている在米日系企業の業種が示されているが、広範な製造業種に及んでいることがわかる。

表－９には、IRSによる移転価格調査で適用された算定方式が示されている。アメリカが93年に新基準CPM（利益批准法＝「みなし利益課税」）を導入した際、日本をはじめとする強い国際的批判により、その適用を限定するとしたことはうえにみたとおりであるが、実際には、その適用の簡便性からCPMが39%もの高率で運用されていることがわかる。この数字は、GAOやIRS、バーンズ報告書が発表したデータ——基本三法（CUP、RP、CP）以外の「その他」適用比率が32～47%——に一致する。<sup>(11)</sup> 企業側の回答には、CPM法に対する強い懸念が、つぎのように表明されている。「基本三法に劣後する最後の手段として合理的かつ慎重に適用すべき方法であるが、実務的には内国歳入庁の担当調査官が恣意的に運用し「みなし課税」を行う可能性が極めて高いことを懸念する。」<sup>(12)</sup>

表－９ 米内国歳入庁が採用した独立企業間価格の算定方式

	会社数	構成比
独立価格比準法(CUP)	5	22%
再販売価格基準法(RP)	6	26%
原価規準法(CP)	3	13%
利益比準法(CPM)	9	39%
利益分割法(PS)	0	0%
その他	0	0%
延べ会社数	23	100%

資料：表－８と同じ

表－10 米国において将来生ずる恐れのある移転価格課税問題

		回答数	構成比
1	明確な基準がないままに内国歳入庁の判断により所得の増額更正が行われるおそれがある	48	13%
2	商品の利益率が低い場合や欠損会社の場合に問題となる恐れがある	46	12%
3	内国歳入庁の担当調査官の事業活動に対する認識が浅く認識の相違によるトラブルが懸念される	46	12%
4	契約条件が個々に異なるため、移転価格設定に係わる明確なガイドラインがない	37	10%
5	情報提供業務などの役務の提供に関し、価格設定の妥当性が問題になりやすい	32	9%
6	子会社の業績がよくないので、親会社との取引価格が問題視されるおそれがある	31	8%
7	関係会社間のロイヤリティーの両立について問題となるおそれがある	29	8%
8	新会社の立ち上げ時の取引価格、経費負担が問題である	25	7%
9	人件費の格差負担が問題となる恐れがある	20	5%
10	親会社と米国販売会社との利益水準の差が拡大した場合に問題となる恐れがある	17	5%
11	試験研究開発費の関係会社間の利益水準の差が拡大した場合に問題となる恐れがある	16	4%
12	関係会社間取引における金利水準が問題となる恐れがある	11	3%
13	扱い品が相場品で適性の価格の証明が困難である	9	2%
14	コンピューター・システムの開発委託に際して、コストに加算した適性利潤率の設定が問題となる	3	1%
	回答社数（延べ）	370	100%

資料：表－8と同じ

表－10には、アメリカにおいて将来発生する移転価格課税問題懸念の内容が示されている。曖昧な基準による所得増額更正宣告、低利益率・赤字業績への更正処分という最上位1、2の回答は、とりわけCPM適用への懸念に関連するものと推察されよう。IRSによる、曖昧な基準での強硬かつ恣意的な更正処分に対する懸念が表明されているといえる。

表－11には、移転価格の解決に向けて、企業側の制度的要望が示されている。最上位回答には、CPMのようなアメリカの突出した算定基準の回避を図りたい企業心理が反映されていると

表－11 移転価格問題の解決に向けての要望（制度論）

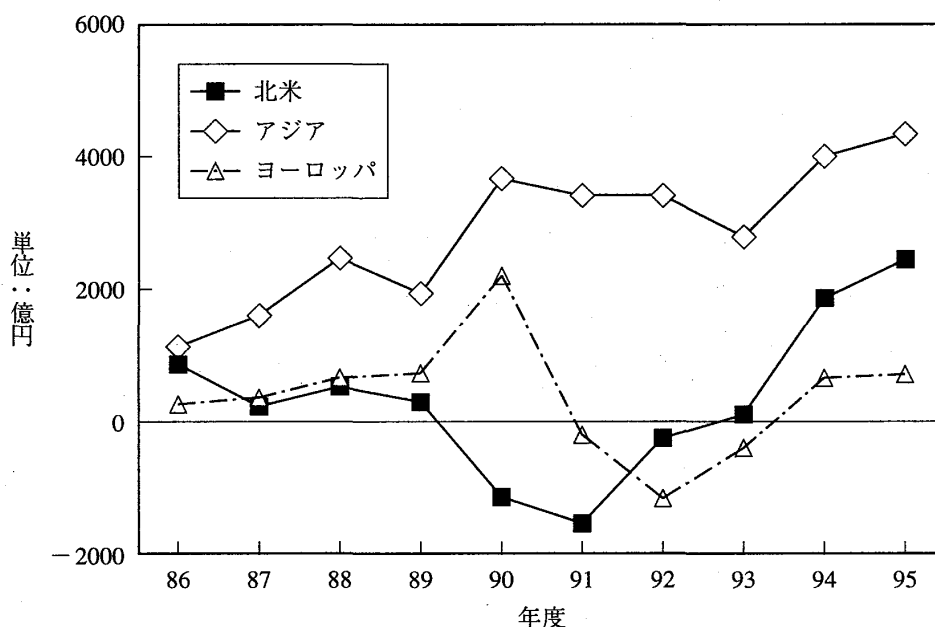
		回答数	構成比
1	各国の移転価格税制を調和させる	76	36%
2	納得できるような仲裁制度を構築する	54	26%
3	相互協議が申立てられると、税務当局は必ず受理し成立する義務を負う	37	18%
4	事前確認制度は一国が承認すれば自動的に相手国も承認する制度とする	25	12%
5	各国の税率格差を僅少にする	11	5%
6	付加価値税のような間接税の比重を大きくする	4	2%
7	租税条約上所得配分方式を定める（Formula Method）	1	0%
8	各企業が自主的に調整して市場価格に併せるべきである	1	0%
9	新しい方法の研究	1	0%
	回答社数（延べ）	210	100%

資料：表－8と同じ

いえる。第2位には、「仲裁制度」が要望されている。更正処分に対する企業の対応としては、異議申し立て、それと同時に相互協議申し立て、税務訴訟の3種類ある。企業側の举证責任も負担が大きい、訴訟に持ち込めば時間と費用負担はさらに多大（5～7億円ともいわれる）となる。そこで、訴訟に代替する第3者による仲裁（Arbitration）、あるいは調停（Mediation）案が浮上する。アメリカでのアップルコンピューターのケースでは、3人の仲裁人（定年退職した連邦裁判所の裁判官およびエコノミストと業界に精通した人）が、納税者側とIRSの双方が提示した移転価格の何れかを選ぶことにし、結果はIRSに裁定が下った。<sup>(13)</sup>「仲裁制度」の法的整備が急がれる。第3位回答には、企業の2重課税への重大な懸念が表れている。例えば、IRSによる更正処分に対しては、日本の国税当局による相互協議を「義務」化すべきとするものである。現行法では、更正処分を受けた企業は日米相互協議を「要請できる」だけであり、国税当局の協議「義務」規定はない。すでにうえにみたごとく、87年トヨタ、日産への税還付に際して住民訴訟で国税局の「義務」不在論が展開されたが、この不在論にしたがえば、企業の2重課税は不可避免となる。第4位回答は、二国間事前確認制度（BAPA）を、一国のみでの承認作業に簡略化を望むものである。

## 4. 日本企業の本社・海外子会社間利益配分政策の変更

表-12 海外子会社経常利益額推移（製造業）



資料：通産省『第26回わが国企業の海外事業活動』1996年

うえにみたIRSによる移転価格税制執行の変化は、根底的にはアメリカ政府税収ならびに財政収支変化によって規定されるが、日本企業の国際的利益配分政策の変化をも反映していると考えられる。表-12には、日本企業の海外子会社（製造業）利益推移が示されているが、80年代を通じて、また、クリントン政権発足時の93年まで北米での子会社利益は低迷の極みであった。資産収益率は、89年にアメリカ企業の1.97%に対する0.57%と1/4であった。<sup>(14)</sup> この事実が、移転価格操作による「過少所得」としてIRSに告発され、同業種米企業との比較で「みなし利益課税」執行が図られた根拠である。ところが、94年、95年に経常利益黒字は急拡大している。

この、とくに北米での日系製造業子会社の利益計上推移は、つぎの事情を反映していると考えられる。まず、80年代～90年初頭の低利益推移は、イ、貿易摩擦、円高下に輸出代替を目的に北米に進出した製造業子会社は、100%資本所有の大型工場建設等での進出形態が目立ち、80年代を通して減価償却コスト負担が多額であった。ロ、多くの企業の採用した事業部制下では、海外子会社業績は、税引後利益ではなく売上高・税引き前利益で評価された。ハ、この時代には、国内投資家向けに本社単独決算を良く見せるため、また、配当原資確保のため、米子会社向け輸出価格の高設定や仲介貿易等手段を講じて本社に利益を吸い上げた。この「本社単独利益のカサ

上げ」の必要性は、日米税率差違裁定を上回った。つぎのビジネスマンによる紙上座談会は、この事情を如実に語っている。「司会：「法人に対する実効税率が40%と低い米国から、税率が50%もある日本へ利益を移転することなど、経済原則からいってもあり得ない」というのが日本企業の建前だが。A（電機メーカー税務担当者）：それが建て前か本音かは、企業が親会社の単独決算を重視しているか子会社を含めた連結決算を重視しているかで、およその判断がつく。C（自動車メーカー税務担当者）：「税引後の連結決算」を経営の目安している企業なら、あえて海外の子会社から利益を吸い上げる必要はないからね。D（商社税務担当者）：原則はそうだが、実態はどうだろう。親会社に在籍する社員の方が取引の主導権を握るケースが多いだろうから、やはり取り分も親会社の方が厚くなるような傾向が……。」<sup>(15)</sup> かつて、神戸製鋼のオランダとスイス法人の経営を担当した片山 善行氏のつぎのような言及も、参考となろう。「最大の理由は、いまだに親会社の単独決算が、経営者の業績評価の基本となっている点にある。つまり、経営者として、本体（親会社）の業績さえ維持できれば、たとえ海外子会社は無配であっても、経営責任は問われないという甘えが、底流にあるのではなかろうか。いまだに親会社の単独決算の見せかけを良くするため、海外子会社で利益操作するなども珍しくない。」<sup>(16)</sup> うえのイの立ち上がりコストや減価償却コスト大という理由は、ロ、ハの事情によって帳消しとなり、IRSによる更正処分に正当性を与えるものとなった。

以上は、北米での日系子会社低利益推移の背景である。では、94年以降の経常利益著増は、どのように説明されるであろうか。一般的な客観的背景としてはイ、10年余の北米での事業活動による利益発生財務構造への転換、ロ、クリントン政権下のアメリカ経済好調等が挙げられよう。

さらに、積極的理由として、日本企業の親子間配当政策の変更が挙げられねばならない。第一には、1994年頃から、日本企業の海外証券市場での上場・起債も含めて、日本企業の株式、社債購入における外国人投資家の比重は高まり（株式で見れば、97年度末には外国人持ち株比率は日本企業上場株時価総額の13.4%に達し、ニューヨーク証券市場上場のソニー45.0%を筆頭に、キャノン38.5%、本田技研20.0%等、グローバル企業ほど外国人投資比率が高い）、企業の業績開示は連結決算重視に転換したことである。本社優先からグループ力強化優先への転換によって、80年代におけるような本社による海外子会社からの利益吸い上げは必然性を失った。海外生産比率が高く、売上高・利益の海外子会社比重の大きい企業ほど連結決算業績開示は進み、その比率は1994年3月には東証上場企業の67%に達した。<sup>(17)</sup>

連結決算においては、グローバル企業の税裁定は純粹となり、例えば日本より税率の低いアメリカ子会社の所得計上を増やし、税引後利益の再投資収益（内部留保）増大を図ることになる（1998年3月まで日米法人税率格差は10%）。住友ベークライトが、98年に海外子会社からの配当受け取りを原則廃止したり、ソニーが97年にグループ会社からの配当金受け取りを大幅に減らした（受け取り配当金比率は経常利益の70%から14%に激減）のは、この事情による。日本

本社への配当金受け取りが企業にとって不利になることは、表-13から明らかである。表の例によると、海外子会社から配当金を受け取ることにより、この日本企業は、全体で60もの税金を余分に払うことになってしまう。

表-13 本社・海外子会社間配当有無税額相違

日本企業本社 所得 1000	イ. 配当無 ロ. 配当有 (360)	アメリカ子会社 所得 1000
↓ 日本政府への納税額 500 税引後利益 500 (1998年3月まで法人税率約50%)		↓ アメリカ政府への納税額 400 税引後利益 600 (法人税率約40%)
<p>イ. アメリカ子会社の税引後利益 600 をそのまま留保する場合。          日本企業の親子納税額は日本での納税額 500 + アメリカでの納税額 400 = 900          ロ. アメリカ子会社から税引後利益 600 のうち 360 を配当金として本社が受け取る場合。</p>		
①日本での本社納税額		
本社所得合計 1000 + 600 = 1600		
法人税…… 1600 × 0.5 = 800		
間接外国税額控除…… $\Delta 400 \times \frac{360}{600} = 240$		
配当・源泉控除…… $\Delta 36$		合計 524
②アメリカでの子会社納税額		
法人税…… 400		
配当・源泉所得税…… 36		合計 436
親子合計納税額①+② = 960		

表-14 日本企業本社による海外子会社からの配当金受け取り（製造業）（億円）

	1983	1986	1989	1992	1995
A 本社受取配当金	698	620	926	1,860	1,949
B 海外子会社税引後利益	1,117	610	2,279	657	5,544
A/B	62.5	102	40.6	283	35.2
C 海外子会社経常利益	2,985	1,719	4,107	2,185	9,285
A/C	23.2	34.1	22.5	85.1	21.0

資料：通産省『海外事業活動基本調査』第2回～第6回より作成



表－14には日本企業本社の海外子会社からの配当受取推移が示されている。通産省の3年毎の基本調査で95年の数字を見ると、配当金受取絶対額は増大しているが、その対子会社税引前・税引後利益比率は史上最低を記録している。94年、日本政府は、このような海外子会社内部留保額増大を前にして、その報告を義務付け<sup>(18)</sup>、節税のため海外に「不当に」多くの利益を計上する経理操作をつかんで、内外企業への移転価格税制執行強化を狙うところとなった。

配当政策変更の第二の理由として、アメリカでの厳しい移転価格税制執行を前にして、日本企業が2重課税や罰則を恐れまた訴訟に伴う時間・コストを免れるため、できるだけ移転価格問題が生じないようアメリカに多く利益計上し、更正処分回避を図るようになったことが考えられる。

表－15のアンケート（1995年）には、子会社利益配分に対する米国移転価格税制の影響が回答されている。全体の31%の企業が、米国子会社の利益を大きくしたいと考えているとした。また、他の企業調査（1995年）でも、移転価格設定への影響要因は「外国の税法やその他諸法令に従うこと」という回答が、「企業グループ全体の利益を最大にする」を僅差で上回ってトップを占めた。<sup>(19)</sup> かくして、北米での子会社利益計上は近年著増傾向となり、IRSによる移転価格執行懐柔の根拠が生み出されたといえる。

表－15 米国移転価格税制の影響について

Q. 今後はできる限り米国子会社の利益を大きくしたいと考えているか？

項目	回答数	構成比
思う	27社	31%
思わない	43社	49%
不可能である	18社	20%
計	88社	100%

資料：赤松晃「移転価格問題についての在米日系企業調査結果」『租税研究』No.550, 1995年

これとは反対に、日本では、国税当局による移転価格執行は厳しさを増すことになる。86年移転価格税制導入以来96年までの10年間に、日本国税当局は外資系企業に対して208件、2,389億円の所得を追徴課税しているが、94年以降日本コカ・コーラ（150億円追徴）や日本チバガイギー（57億円追徴）等大型処分がみられるところとなる。また、98年には山之内製薬（242億円追徴、84年日本コカ・コーラ150億円を上回る過去最高の更正処分）、村田製作所（84億円追徴）のように、日本企業への大型更正処分執行も現れ始めた。

このような、近年厳しさを増す日本国税局による移転価格税制執行に対しては、「国を選ぶ」企業の本質が見え隠れする。企業が日本で事業活動する限り、土地や人件費にはじまり、物流、電気・ガス等社会的インフラに至るまで世界一の高経営コストを余儀なくされ、加えて、世界一の高法人税率で移転価格追徴課税を課せられる。こうなれば、企業の選択肢は、「安住の地」を求めて日本を離れる以外にない。95年30億円の更正処分を受けた独・ヘキストジャパンが日本の基幹研究所の売却・撤収を検討し、98年に242億円の膨大な更正処分を受けた山之内製薬が新

薬開発は海外に移すとする動き<sup>(20)</sup>は、「国を選ぶ」資本の本能的行動の一部である。日本における移転価格追徴課税強化は、企業本体を海外に押しやり、結果、法人税収減少招来の危険性をはらむ。

なぜなら、日本が世界一の高コスト構造国だからである。ここがアメリカと違う点である。表-16にみられるごとく、1994年日本の経営者を恐れさせたCPM導入後も、59%の日本の経営者はアメリカは魅力的と回答している。

日本のような経済諸規制が少なく、税も含めた経営コストは日本よりかなり低く、購買力ある市場の懐は深く、ビジネスチャンスの豊かなアメリカは、企業にとって依然「選ぶ」べき国なのである。例えば、キャノンでは、2000年以降米・欧・日3本社制を統括する世界本社を設立する計画があるが、御手洗社長は「各国の税制や商法が今のままなら、必然的に米国になる。その時は役員と本社スタッフで大移動だ」<sup>(21)</sup>とする。その場合には、キャノンの法人税（97年1年間の国内税納903億円）は日本から逃げる。

表-16 CPM導入後のアメリカの魅力度について

	回答数	構成比
大変魅力的	24社	26%
かなり魅力的	30社	33%
まずまず	28社	30%
それほど魅力はない	10社	11%
全く魅力はない	0	0
計	92社	100%

資料：表-8と同じ

税制を引き金とする日本脱出考は、今や多くの企業経営者に共通する。海崎洋一郎・ブリジストン社長——「ドルの使い勝手の良さも武器だ。さらに先進国で最も割高な日本の税制こそ最大のハンディだ。世界で商売するには米国中心の方がやりやすいと、つくづく感じる」<sup>(22)</sup>、大西実・富士写真フイルム会長——「税制だけは自助努力の域を越えている。米企業なら経常利益が売上高の15%あれば8%程度の純利益が出るが。日本はそんなに残らない。生きるか死ぬかの競争をやっているのに、これはきつい。富士写は海外に本社を移す考えはないが、税引き前では欧米と同条件で競争しているのに税引後で大きな後れをとるなら、海外に本社を移す企業が出るのも理解できる。」<sup>(23)</sup>、大浦薄・アドバンテスト社長——「法人課税を国際標準並に引き下げることが経済再生のための最低限の措置だ。企業が国を選ぶ、という意味では、わが社もアジア統括会社を日本ではなくシンガポールに設けるなど、すでに実態はそうになっている。」<sup>(24)</sup> 鈴木哲夫・HOYA会長——「税引後の利益を基本に考えていくと、アジア地域の税金の安さも大きな魅力なんですね。日本の法人税は香港やシンガポールに比べて、べらぼうに高いですからね。今後、連結決算が中心になることも考えると、税金のやすい国に生産拠点を持っている方がよい。株主資本利益率（ROE）も株主付加価値（SVA）も高くなりますからね。それが税引後利益重視ということの持つ意味なんですよ。」<sup>(25)</sup>

企業グローバル化時代に照応する、内外企業を惹きつける日本のビジネス土壌整備——規制緩和、高コスト構造是正、高法人税率是正（投資減税拡充による「真の実効税率」引き下げと地方税構造改革についての跡田 直澄氏の提案は、一考に値しよう<sup>(26)</sup>）、米国並連結納税制度導入等——が、現下日本の緊急課題といえる。

## 5. 事前価格承認制度（A P A）の意義と問題点

近年のアメリカでの移転価格税制執行の落ちつきには、さらに、事前価格承認制度（Advance Pricing Agreement：A P A）の普及という事情がある。A P Aは、本社—子会社間の取引価格の算定基準をI R Sとの間で事前に取り決めておけば、米国子会社は3～5年間はこの算出方法に従って納税すれば良いという制度である。I R Sは、2国間（Bilateral）あるいは多国間（Multilateral）締結を優先しており、米国子会社はI R Sに、本社は日本国税庁の事前確認制度（Pre-Confirmation System：P C S）に、同時に合意を求める交渉をすることになる。クリントン政権の対外国企業強硬姿勢下に、日本企業のA P A申請は急増した。本制度のメリットは、①突然宣告される過年度分追徴課税の怯えからの解放、②2重課税リスクの回避、にある。このメリットは、アメリカでの事業活動上の「経営の安定」につながり、「リスク回避の点でベストの方法」<sup>(27)</sup>とされる。他方、そのデメリットとして、①価格決定の自由度喪失、②企業秘密までもの報告義務、③税務調査に匹敵する時間とコスト等が懸念された。

1981～82年に数十億ドルの追徴課税宣告を受け、91年によりやく日米相互協議で決着し7億円をI R Sに納税した松下電器産業に対して、日米国税当局は92年にA P A適用で合意した。松下は、日本企業ではA P A適用第一号となった。その後、クリントン政権下に日本企業のA P A申請は急増したが、日米間合意にしばらく時間がかかり、1996年になってコマツに対して第二番目に適用合意に達し、以降A P A合意件数は増大する。アメリカでは1997年12月時点で過去総数124件のA P Aが成立し、そのうち日本との合意件数は12件であった。96年度には1年間で41件の過去最高のA P Aが成立。うち2国間A P A（B A P A）が85%を占める。98年には167件が申請されそのうち55件は日本との案件である。<sup>(28)</sup> 近年のI R Sによる更正処分の落ちつきの裏には、実は、従来の移転価格調査による更正処分に代わり、A P Aによる当局の事前税収確保が進行しているといえることができる。アメリカ人会計学者の間では、この制度への評価は極めて高い。「A P Aは、単なる手続き上の事柄であると矮小化してはならない。それは、確かな合理性、進歩的創意、倫理的考慮に依拠すべきである。それにより、あらゆる移転価格操作が評価を受ける一連の明確な基準を作りうる。この新しい方法は、企業から国際事業展開上の緊張を救い、企業と社会に対する権利と義務を適正に遂行する手段になりうる。」<sup>(29)</sup> しかし、そのような可能性を秘めたA P Aといえども、見方を変えれば、日米国税当局間での事前調整税収分割・確

保であり、企業側の移転価格操作の自由・自主性犠牲による「経営の安定」実現ともいえる。

A P A適用第二号となったコマツのケースは、混合手法（“hybrid method”）として、注目をあびた。日本国税局の利益分割法（P S）（＝人件費と設備費の2ファクターで1グループ内各関連会社に配分利益を得るべく移転価格算定）と、米国I R Sの好むC P Mが合成された。この混合手法は、将来、日米同時A P A交渉の基礎になりえ、日系企業にとって「非常にすばらしい」方法になるとアーンスト・ヤング会計事務所は評価しているが、<sup>(30)</sup> アメリカ政治・経済の状況が変わればI R Sの姿勢はまた変わりうる。

グローバル企業にとっては、2重課税回避とグループ全体として節税＝租税コスト縮小が実現されさえすれば、国境には本質的に無頓着である。他方、複数国課税当局にとっては、一方の得は他方の損となり、「国益」を背負って頑張るから、交渉は難航しがちとなる。この2国間A P Aに付随する本質的限界を打破するため、次善の策として「調停」や「条約上の仲裁」が必要であるとする案<sup>(31)</sup>、あるいはまた根本的改革として、うえの利益分割法（P S）にも通ずるごとく国別従業員数で企業グループ間利益鞍分する「国際的変則ユニタリータックス」案<sup>(32)</sup>、国際的租税規則制定・施行組織として「租税のガット」<sup>(33)</sup>のような国際的制度創設案等、多くの議論が展開されている。しかしながら、アメリカが絶大な政治・外交力と魅力的ビジネス土壌を維持する限り、2国間交渉を否定する「国際的」調整システムの実現は、移転価格税制に関しては道険しいといえよう。

注

- (1) 日本経済新聞 1999年1月5日
- (2) 拙著『企業グローバリゼーションの光と影』文真堂 1998年
- (3) 藤江 昌嗣著『移転価格税制と地方税還付』中央経済社 1994年 p.65
- (4) 同上 p.87
- (5) 『日本経済新聞』1990年8月10日
- (6) 海外投融資情報財団『海外投融資』1992年3月 p.13
- (7) ビル・ドッジ、勝島 敏明「グローバルな移転価格問題というパズル」（国際税務研究協会『国際税務』Vol.18 No.8, 1998年8月）
- (8) 染谷 清志「コカ・コーラ相互協議記事について」（『国際税務』Vol.18 No.4, 1998年4月）
- (9) 経済団体連合会『国際租税問題に関するアンケート』No.353, 1985年10月  
同『国際租税問題の現状と課題』No.357, 1991年12月
- (10) 日本在外企業協会『日外協マンスリー』No.174, 1995年5月
- (11) 村上 睦著『多国籍企業と移転価格税制』文真堂 1996年 p.136
- (12) 同上 p.20

- (13) 村田 守弘「移転価格の紛争解決に提言」（『国際税務』 Vol.17 No.4 1997年 4 月）
- (14) 中村 雅秀著『多国籍企業と国際税制』東洋経済新報社 1995年 p.313
- (15) 『日経産業新聞』1993年 6 月23日
- (16) 片山 善行著『海外事業展開における税務戦略』中央経済社 1998年 p.102
- (17) 『日本経済新聞』1994年10月20日
- (18) 『日本経済新聞』1994年10月30日
- (19) 前掲書『多国籍企業と移転価格税制』p.132
- (20) 『日経ビジネス』1998年 7 月20日 p.10
- (21) 日本経済新聞 1998年 8 月23日
- (22) 日本経済新聞 1998年 9 月 9 日
- (23) 日本経済新聞 1998年 9 月11日
- (24) 日本経済新聞 1998年 9 月15日
- (25) 『日経ビジネス』1998年11月30日 p.69
- (26) 日本経済新聞 1998年 9 月10日付「経済教室」
- (27) アーンストアンドヤング LLP 編『アメリカ税務ガイドブック Q & A』中央経済社 1998年 p.164
- (28) 八田 陽子「米国における移転価格問題対応の徹底検証」（『国際税務』 Vol.18 No.5 1998年 5 月）
- (29) Albert Y.Lew, “MULTINATIONAL TRASFER PRICING-implications for North American Firms”, National Public Accounttant, August 1996 Vol.41 p.41
- (30) ERNST&YOUNG LIP, JULY 1, 1996
- (31) 村田 守弘「移転価格の紛争解決に提言」（『国際税務』 Vol.17 No.4, 1997年 4 月）
- (32) 岩田 智、倍 和博「国際課税制度に関する研究」（『宮古短期大学研究紀要』）第 8 巻 2 号）
- (33) チャールズ・E・マックルア・ジュニア、渡邊 幸則（監訳）「国際租税のビジョン」（『国際税務』 Vol.17 No.2, 1997年 2 月）